

Adista lauréat du 1er TopTech-ESN pour la catégorie Intégration-Réseau : une récompense attribuée par le vote de la communauté professionnelle de l'IT

Organisé par L'Informaticien, magazine leader auprès des professionnels de l'IT, le 1er TopTech-ESN a vocation à évaluer et récompenser les meilleures entreprises de services du numérique (ESN). Ce classement s'appuie sur une vaste consultation de la communauté professionnelle, réalisée par L'Informaticien pendant 6 semaines au printemps 2022, auprès de 20 000 professionnels de l'IT. Adista est le lauréat du 1er TopTech ESN pour la catégorie Intégration-Réseau.

Décernée par les décideurs informatiques des entreprises, cette récompense honore particulièrement Adista, qui a défini la satisfaction clients comme priorité stratégique.

« Les plus grandes satisfactions viennent toujours de nos clients ! C'est une très belle récompense que la communauté des DSI et RSSI nous adresse, en nous désignant comme lauréat de ce 1er TopTech-ESN dans la catégorie Intégration-Réseaux. Je souhaite partager ce trophée avec chaque collaborateur d'Adista. Ils sont totalement impliqués au quotidien dans notre objectif stratégique de satisfaction client, ce trophée leur appartient ! »

Patrice Bélie, Président du Groupe Adista

Seul classement reconnu par la profession, le TopTech ESN repose sur un large panel de critères permettant de fournir une évaluation qualitative et quantitative précise : *qualité de la prestation, qualité des collaborateurs, prix, respect du budget, respect des délais, force de proposition, capacité d'innovation, réactivité*. Notoriété due à une méthodologie unique, l'enquête en ligne ayant permis d'établir ce palmarès a été réalisée auprès de 9 500 DSI / RSI appelés à se prononcer sur leurs ESN. Il distingue les ESN les plus performantes, les plus innovantes et celles qui sont le plus plébiscitées par les DSI / RSI.

Noëlle Thérin, Directrice de la Relation Clients : *« La satisfaction de nos clients est une priorité chez Adista : nous suivons au plus haut niveau de l'entreprise les retours et avis de nos clients en mêlant plusieurs canaux, et en impliquant tous les collaborateurs de manière transverse. Enquêtes multiples à différentes étapes du parcours client, rendez-vous clients en région avec des membres du CODIR, revues bimensuelles en comités opérationnels Satisfaction Client, nous sommes tous mobilisés pour ajuster notre offre, notre organisation et notre communication aux besoins et attentes de nos clients. Cette approche transverse dans l'amélioration continue est indispensable pour rester agiles et nous adapter. »*

Fabien Marteau, Directeur de l'Offre : *« Au-delà des services standardisés de connectivité, nous développons aujourd'hui des solutions Premium adaptées aux usages de nos clients. Ces services allient à la fois la résilience, la performance et la sécurisation des points d'accès*

centraux, comme locaux, existants vers le SI de l'entreprise. Notre vision est de procurer la même expérience utilisateur, quelle que soit la condition de mobilité. Nous ajoutons à ces offres nos services d'infrastructures Cloud Entreprise, qui sont élaborés pour répondre à la nécessité du bon Cloud pour le bon usage (proximité, souveraineté, flexibilité). Nos clients bénéficient ainsi d'un guichet unique complet Cloud & Télécoms, dont la proposition de valeur est démontrée notamment par ce prix TopTech-ESN. »

Jean-Christophe Bertrand, Directeur du Delivery : *« Adista s'est toujours positionné comme le partenaire de confiance de ses clients et fournisseurs. Respecter nos engagements, vouloir le succès de nos clients, cela fait partie de nos valeurs historiques. Nos équipes Delivery ont pour objectif permanent de générer la satisfaction attendue par nos clients. Je suis fier de cette distinction qui récompense la mobilisation et l'engagement de nos équipes de production, aussi bien en phase de construction des projets, qu'en phase d'exploitation. Aider, rassurer et accompagner nos clients : c'est une fierté justifiée pour nos collaborateurs que je remercie et associe à cette belle récompense. »*

Marylise Jacottin, Directrice commerciale : *« Adista s'est construit et développé avec le souhait de rester proche de ses clients. Avec 35 points de proximité nous avons créé un relationnel fort avec les écosystèmes locaux et nos clients, afin de répondre à leurs attentes d'expertise et de proximité. Nos équipes tant commerciales que techniques sont toutes mobilisées : preuve en est ce « vote de cœur » des DSI pour Adista sans que ce nom ne leur ait été proposé ! »*

À propos d'Adista

Opérateur de Services Hébergés, Adista se positionne en France comme le premier opérateur cloud et télécoms alternatif B2B et le spécialiste des services informatiques et voix. Avec l'association des marques Adista, Waycom et unyc, la force d'Adista réside dans sa capacité à adresser les marchés de la vente directe et de la vente indirecte, pour proposer aux entreprises ses savoir-faire cloud et hébergement, opérateur de télécommunications, conseil en transformation numérique, et cybersécurité. Maîtrise de bout en bout de la qualité des services, vision hybride du système d'information, capacité à livrer les services IT, télécoms et cybersécurité partout en France font la réussite de l'entreprise. Après les acquisitions de Fingerprint en 2020, Waycom et unyc en 2021, Adista a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 220 millions € en 2021 et vise les 500 millions € pour 2026. Avec 900 collaborateurs répartis sur 35 agences, Adista conduit un projet ambitieux de recrutement pour accompagner sa croissance.

www.adista.fr



PRESS CONTACT - WORDCOM Consulting

Tel. 01 45 44 82 65

Eglantine de Cossé Brissac eglantine@wordcom.fr

Ellora Possenti rp@wordcom.fr